

Potenziale in der CAD-Abteilung

**Potenziale in der CAD-Abteilung- jetzt
den GCS-Check machen!**

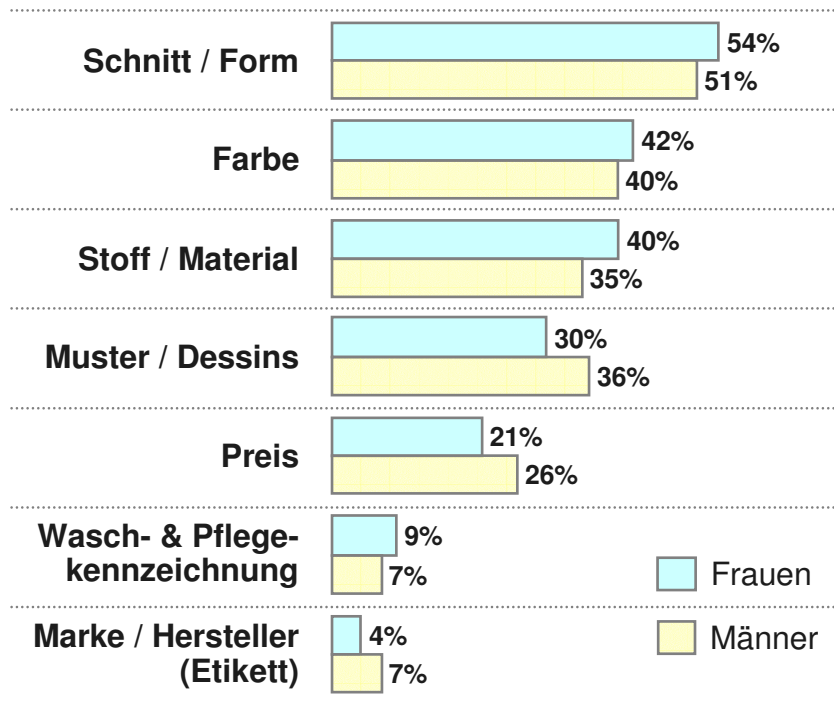
Martinsried, 2007

Lochhamer Str. 13 • D-82152 Martinsried • Fon +49 (0)89 - 89 13 65 - 0 • Fax +49 (0)89 - 89 13 65 - 29
www.gcs-consulting.de • info@gcs-consulting.de

GCS
GESELLSCHAFT
FÜR CONSULTING
UND SYNERGIE MBH

Passform und Schnitte gehören zu den Kernkompetenzen eines Bekleidungs-Unternehmens. Dieses Knowhow muss deshalb systematisch erarbeitet und einheitlich dokumentiert werden.

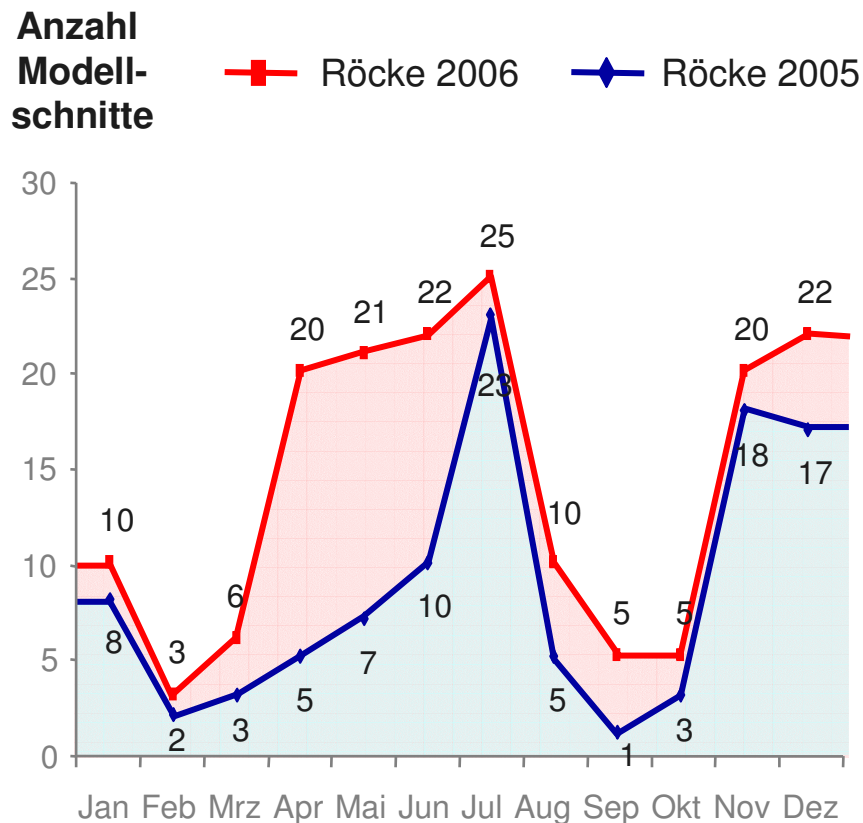
Kauf-Kriterien bei Oberbekleidung



Quelle: TW Kundenbuch

- Ist die Passform Ihrer Artikel optimal an den Eigenheiten und Anforderungen der Zielgruppe ausgerichtet ?
- Existieren die hierzu passenden Grund-schnitte und wurden diese durch alle relevanten Entscheidungsträger verbindlich abgenommen ?
- Wird eine gleichbleibende Passform durch den Einsatz eines Baukasten-systems garantiert ?
- Haben Sie ausreichend Vorsorge getroffen, dass in Ihrem Hause keine Passformprobleme auftreten können ?

Durch Produktivitätskennzahlen in der CAD-Abteilung können die wichtigsten Handlungsfelder zeitnah lokalisiert werden. Anhand messbarer Fakten wird ein exakter Planungsprozess und ein straffes Kosten-Management möglich.



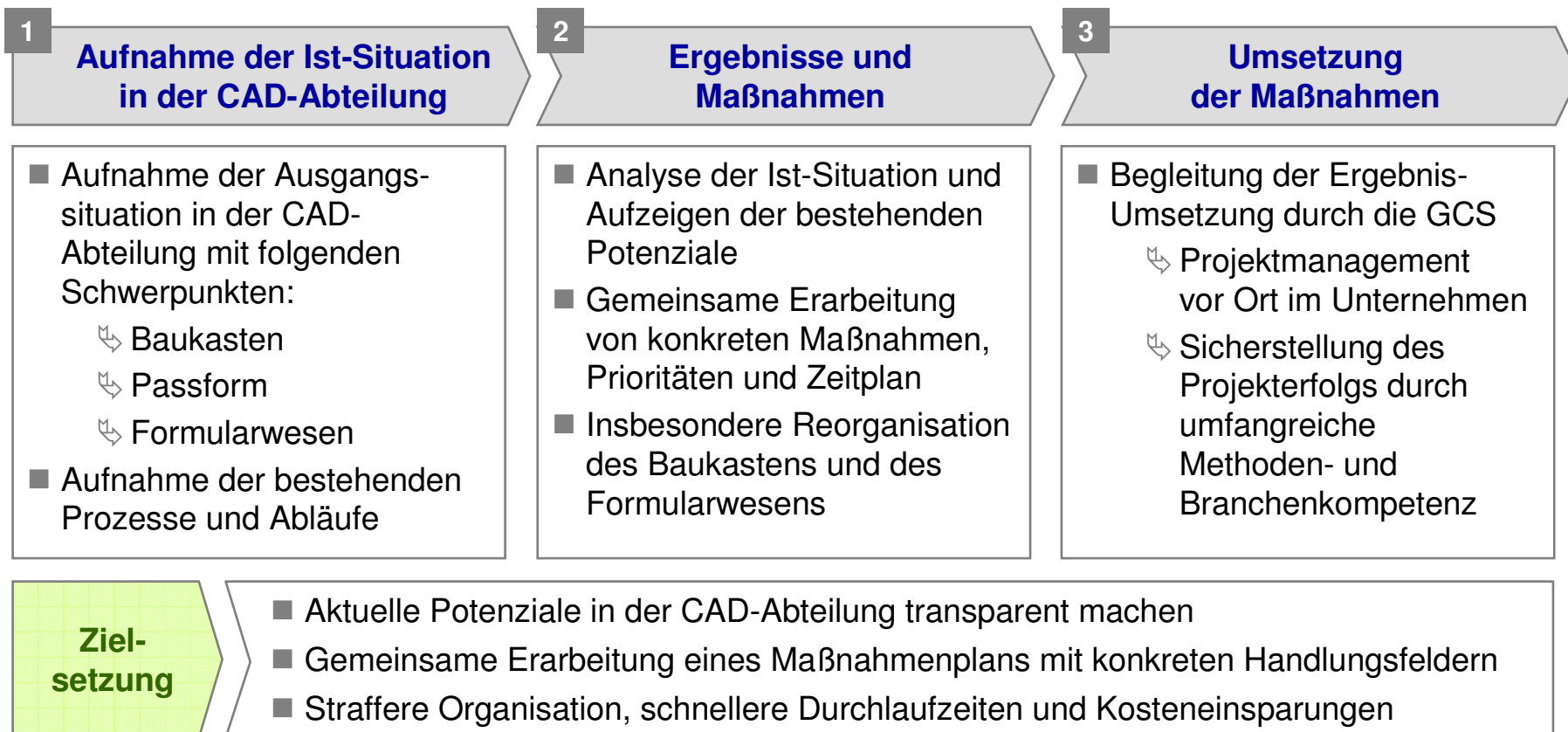
- Werden Kennzahlen zur Beurteilung der Mitarbeiter-Produktivität in der CAD-Abteilung regelmäßig erfasst ?
- Finden Gespräche über Leistungsreserven mit Ihren Mitarbeitern im CAD-Bereich statt ?
- Kennen Sie den administrativen Aufwand im Umfeld Ihrer Produktentwicklung im Detail ?
- In welchen Tätigkeitsbereichen lassen sich die Abläufe straffer organisieren ?
- Ist die CAD-Abteilung organisatorisch und technologisch auf dem notwendigen Leistungsstand ?

Die CAD-Abteilung darf nicht als reiner Kostenfaktor gesehen werden. In Zeiten von austauschbaren Angeboten und hohem Preisdruck ist sie vielmehr ein exzellentes Instrument, sich vom Wettbewerb zu differenzieren.

Produkt-Informationen				
Merkmale		Lieferantenangaben		Prüfung
1. Konstruktionsmerkmale Materialzusammensetzung Markenbezeichnung lt. TKG Gewicht Stückerlänge Gesamtbreite Mindestnutzbreite		Webware/Maschenware ____ g/m ² ____ g/lm		
2. Veredlungsmerkmale Ausrüstungsart Fixierfähigkeit Plissierfähigkeit Antistatische Ausrüstung				
Modell-Beschreibung				
Mantel:	Kostüm:	Innentasche:	Grundform	Modell-Nr.:
Jacke:	Blazer:		altes Modell:	
Kurzmantel:	Rock:		Länge:	
Hose:	Weste:	Design:	Datum:	Oberstoff:
1:				
2:				
Karo:				
oder:				
oder:				
em.:				
d z. Stoff				
d z. Besatz				
d z. Karo				
ni:				
Änderungsanweisung				
Änderungsanweisung	Mantel:	Kostüm:	Modellname:	Modell - Nr.:
	Kurzmantel:	Blazer:		
	Jacken:	Rock:	Änderung angewiesen von:	
			Name:	Datum:
Folgende Änderungen sind gegenüber dem 1. Musterteil vorgenommen worden				
Kopie Entwurf:	Kopie	Eingangsdatum:		
Kopie Modellmacher:	Kopie	EDV geändert:		
Kopie Planung:	Kopie	Name:		
Kopie:	Kopie			

- Sind die Formulare so aufgebaut, dass sie optimal auf die Bedürfnisse der Warenwirtschaft, Arbeitsvorbereitung, Prototypenfertigung und der Modellmacher ausgerichtet sind ?
- Kennen Sie die Kosten und wichtigsten Kostentreiber in der CAD-Abteilung (z.B. Sonderwünsche Großkunden) ?
- Besteht eine Verknüpfung zwischen dem Formularwesen und dem Schnittbaukastensystem ?
- Werden Ihre Produktdaten manuell immer wieder neu erstellt oder optimal durch Kopieren generiert ?

Die Branchenexperten der GCS gewährleisten Ihnen durch profundes Know-how, dass die relevanten Potenziale der CAD-Abteilung Ihres Unternehmens lokalisiert und systematisch erschlossen werden.



Unternehmensprofil

GCS Gesellschaft für Consulting und Synergie mbH

Martinsried, 2007

Lochhamer Str. 13 • D-82152 Martinsried • Fon +49 (0)89 - 89 13 65 - 0 • Fax +49 (0)89 - 89 13 65 - 29
www.gcs-consulting.de • info@gcs-consulting.de

GCS
GESELLSCHAFT
FÜR CONSULTING
UND SYNERGIE MBH



Beratungsverständnis

Branchenfokus

Leistungsspektrum

Team

Initiativen und
Partnerschaften

Mitgliedschaften

WIR MACHEN MEHR ALS NUR KONZEPTE

Unsere Philosophie

Beratung ist eine sehr sensible Verbindung zwischen Berater und Klient. Neben der rein sachlichen Aufnahme des Ist-Zustandes geht es auch um das Erfassen der Hintergründe und das Abschätzen der Machbarkeit von Lösungsvorschlägen. Wir belassen es dabei nicht bei der Konzepterstellung. Wir möchten unsere Vorschläge umsetzen, Verantwortung dafür übernehmen. Deshalb sind unsere Projektleiter ausgesuchte Führungskräfte, die selbst Erfahrungen eines mittelständischen Unternehmers gesammelt haben.

Gemeinsam mit den Mitarbeitern unserer Klienten

Für uns stehen die Mitarbeiter unserer Klienten im Mittelpunkt. Ohne sie lassen sich die besten Konzepte nicht nachhaltig umsetzen. Mit offener Kommunikation, fairem Umgang und Verlässlichkeit können aber auch schwierigste Maßnahmen umgesetzt werden. Dazu bedarf es neben der Erfahrung im Umgang mit Menschen auch fundierter Fach- und Branchenkenntnisse.



Beratungsverständnis

Branchenfokus

Leistungsspektrum

Team

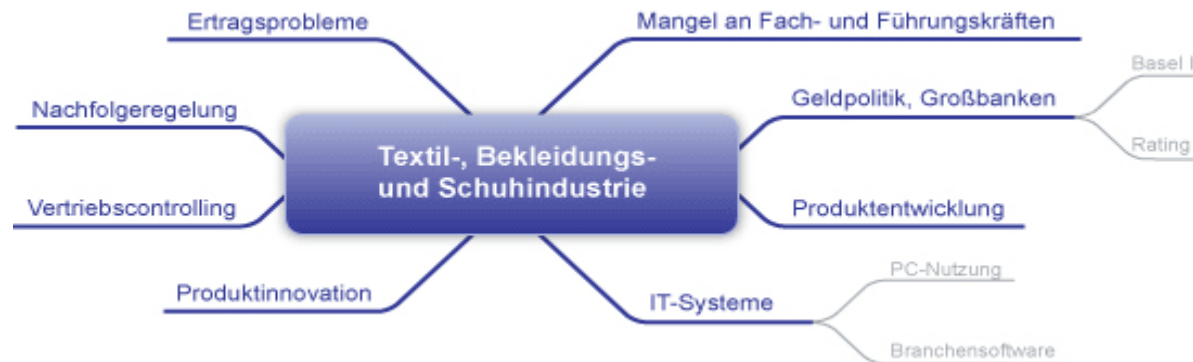
Initiativen und
Partnerschaften

Mitgliedschaften

WIR SCHAFFEN ECHE WETTBEWERBSVORTEILE

Textil- und Bekleidungsindustrie, Schuhe, Accessoires, Schmuck

Unsere Erfahrung aus den Projekten der letzten Jahre hat gezeigt, dass sich die meisten Unternehmen der Branche einseitig auf die Reduktion ihrer Kosten konzentrieren. Neben steigendem Wettbewerbsdruck und Konzentration des Handels ist die Problemlandkarte der Branche vielfältig:



Hauptansatzpunkt unserer Tätigkeit ist heute die gemeinsame Umsetzung qualitativer Verbesserungen zur Schaffung von echten Wettbewerbsvorteilen. Schwerpunkte bilden hier die Bereiche Produktinnovation, Beschaffung, Marketing und Vertrieb, Controlling, Strategie und Turnaround-Management.



Beratungsverständnis

Branchenfokus

Leistungsspektrum

Team

Initiativen und
Partnerschaften

Mitgliedschaften

WIR SETZEN IN VIELEN BEREICHEN AN

<p>Strategieberatung / -entwicklung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmens- und Geschäftsfeld-strategie • Innovations-Management und Diversifikation • Change Management 	<p>Organisation / Reorganisation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Restrukturierung / Sanierung • Projektmanagement • Organisations-entwicklung • Outsourcing • Prozessoptimierung 	<p>M&A / Beteiligung / Verkauf</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmens-nachfolge • Zusammenschlüsse / Unternehmenskauf • Kooperationen und strategische Allianzen • Due Dilligence 	<p>Marketing / Vertrieb</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marketingkonzepte und -strategien • Markt- / Wettbewerbs- und Kundenanalysen • Vertriebssteuerung / Vertriebscontrolling • Benchmarking 	<p>Personalberatung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personalentwicklung • Recruiting • Personalauswahl • Entwicklung von Jobdescriptions • Coaching von Führungsnachwuchs • Direktansprachen
<p>Technik / Produktion Logistik</p> <ul style="list-style-type: none"> • Technologieberatung • Beschaffungs-konzepte • CAD/PDM • Zoll/Außenwirtschaft • Zeitwirtschaft • Aufbau von Produktionsbetrieben • Maßkonfektion 	<p>Produktentwicklung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategische Kollektionsplanung • externes Kollektions-management • Analyse Musterkosten • PDM-Software • Outsourcing Produktentwicklung 	<p>Controlling / Finanz- u. Rechnungswesen</p> <ul style="list-style-type: none"> • operatives und strategisches Controlling • Kostensenkungs-programme • Liquiditäts-management • Wirtschaftlichkeits-analysen 	<p>Datenverarbeitung / IT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Optimierung des EDV-Einsatzes • Informations-management • IT-Strategien • Auswahl von Branchensoftware 	<p>GCS-Akademie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitarbeiterqualifi-zierung in der Produktentwicklung • Vorträge / Seminare • Schulungen

Beratungsverständnis

Branchenfokus

Leistungsspektrum

Team

Initiativen und
Partnerschaften

Mitgliedschaften

WIR HABEN ERFAHRUNG, DIE SIE BRAUCHEN

Gesellschafter



Ove Johannsen
Assessor
Jahrgang 1961

Helmut Gilbert
Geschäftsführer
Kaufmann
Jahrgang 1952

Andreas Schneider
Dipl.-Ing.
Jahrgang 1960

Berater

10 Berater mit langjähriger Erfahrung aus Führungs- und Schlüsselpositionen im Mittelstand. Weitere Experten aus dem GCS-Netzwerk werden je nach Aufgabenstellung des Projektes hinzugezogen.



Beratungsverständnis

Branchenfokus

Leistungsspektrum

Team

**Initiativen und
Partnerschaften**

Mitgliedschaften

INITIATIVEN UND PARTNERSCHAFTEN

fashionGroup RFID

fashionGroup RFID, eine Initiative der GCS

Die relevante RFID-Initiative für die Fashionbranche bündelt die Interessen von Industrie und Handel in Kooperation mit der GS1 Germany.



Hochschule Niederrhein, Mönchengladbach



GS1 Germany, Köln



Beratungsverständnis

Branchenfokus

Leistungsspektrum

Team

Initiativen und
Partnerschaften

Mitgliedschaften

MITGLIEDSCHAFTEN



German Fashion
Modeverband Deutschland e.V., Köln



Deutsches Mode-Institut, Köln



EPCglobal Inc., Köln



AAPN American Apparel Producer's Network,
Atlanta, Georgia U.S.A.



GCS-Akademie

Potentiale in der CAD-
Abteilung

Vertriebscontrolling „per
Mausklick“

Losgrößenmanagement in
der der Produktion

QUALIFIZIERUNG DER MITARBEITER

Seminare in Zusammenarbeit mit den Verbänden

Die GCS-Akademie hält u.a. Seminare für den German Fashion Modeverband Deutschland e.V. und den Fachverband der Bekleidungsindustrie Österreichs.

Die aktuellen Themenschwerpunkte sind Vertriebscontrolling, Potenziale in der CAD-Abteilung und Losgrößenmanagement in der Produktion.

Qualifizierung der Mitarbeiter im Unternehmen vor Ort

Neben den Seminaren in Zusammenarbeit mit Verbänden veranstaltet die GCS auch Schulungen in Unternehmen. Bei Fragen zu Seminaren vor Ort oder einem Coaching der Mitarbeiter im Tagesgeschäft können Sie gerne auf uns zukommen.



Anschrift

GCS-CONSULTING IN MÜNCHEN

Adresse der GCS

Gesellschaft für Consulting und Synergie mbH
Lochhamer Str. 13
D-82152 Martinsried

Postanschrift

Gesellschaft für Consulting und Synergie mbH
Postfach 1146
D-82141 Planegg

Fon: +49 (0)89 - 89 13 65 - 0

Fax: +49 (0)89 - 89 13 65 - 29

info@gcs-gcs.de

www.gcs-consulting.de